

MIMBAR AGRIBISNIS

Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis. Juli 2019. 5(2): 413-435

**PENGEMBANGAN AGRIBISNIS DAN PENGOLAHAN MENDUKUNG
PENSEJAHTERAAN PETANI CABE MERAH*****AGRIBUSINESS AND PROCESSING DEVELOPMENT SUPPORTING
RED CHILI FARMER PROSPERITY*****Roosganda Elizabeth**

Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Jl. Tentara Pelajar No. 3B. Cimanggu, Bogor

Email: roosimanru@yahoo.com

(Diterima 25-07-2019; Disetujui 30-07-2019)

ABSTRAK

Pengadaan bahan baku industri pengolahan cabe merah, mayoritas masih berasal dari pedagang/*supplier*. Cabe mulai pengadaan, pengolahan untuk memperoleh nilai tambah, hingga pemasaran hendaknya mampu mengantisipasi keterbatasan hak kelompok tani/gapoktan yang lebih banyak dibebani kewajiban. Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji dan mengemukakan peran dan manfaat cabe dalam proses pengolahan cabe merah hingga pemasaran produk hasil olahannya, terkait upaya akselerasi pengembangan industri pengolahan dan agribisnis untuk peningkatan kesejahteraan petani cabe merah. Manfaat kemitraan bagi kelompok tani adalah adanya kepastian pasar, dan keuntungan yang relatif stabil. Manfaat bagi pihak mitra adalah kepastian memperoleh bahan baku sesuai dengan spesifikasi yang diperlukan. Pihak mitra tetap memberi kesempatan menjual ke pasar bebas apabila harga lebih baik. Perspektif pengembangan kemitraan masih sangat terbuka, antara lain disebabkan: (a) kedua belah pihak memperoleh manfaat yang saling menguntungkan; (b) permintaan produk olahan semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. usaha pengolahan merupakan peralihan *raw material* menjadi produk olahan yang berdayasaing tinggi yang mampu memenuhi tingginya tuntutan persyaratan produk olahan berkualitas dan higienis (*GMP*), serta terkait erat dengan peningkatan pendapatan dari perolehan nilai tambah produk yang diharapkan mampu mewujudkan dan kesejahteraan petani dan pelaku usaha produk olahan, mampu menciptakan lapangan kerja dan peningkatan minat tenaga kerja muda di pertanian. Pentingnya mengubah *mindset* dan paradigma lama pertanian melalui pemberdayaan dan pengembangan cabe dalam pengolahan dan agribisnis produk olahan cabe merah diharapkan mampu memotori pengembangan industrialisasi dan perekonomian di perdesaan.

Kata kunci: kelembagaan kemitraan, pensejahteraan, agribisnis, pengolahan, cabe merah

ABSTRACT

The procurement of raw materials for the red chili processing industry, the majority still comes from traders / suppliers. Chili starts procurement, processing to obtain added value, until marketing should be able to anticipate the limitations of the rights of farmers / gapotan groups that are more burdened with obligations. This paper aims to examine and express the role and benefits of chilli in the processing of red chillies to the marketing of processed products, related to efforts to accelerate the development of processing and agribusiness industries to improve the welfare of red chilli farmers. The benefits of partnership for farmer groups are the existence of market certainty, and relatively stable profits. The benefit for partners is the certainty of obtaining raw materials in accordance with the required specifications. The partner still gives the opportunity to sell to the free market if the price is better. The partnership development perspective is still very open, among others due to: (a) both parties obtain mutually beneficial benefits; (b) demand for processed products increases along with population growth. processing business is the transfer of raw material into highly-processed processed products that are able to meet the high demands of quality and hygienic (GMP) processed product requirements, as well as closely related to the increase in income from the acquisition of product value that is expected to realize and prosper farmers and businessmen, able to create jobs and increase interest in young workers on

agriculture. The importance of changing the old mindset and paradigm of agriculture through the empowerment and development of chillies in processing and red chili processed agribusiness products is expected to be able to power the development of industrialization and the economy in rural areas.

Keywords: partnership institutions, welfare, agribusiness, processing, red chili

PENDAHULUAN

Cabe merah merupakan komoditi hortikultura unggulan yang mudah rusak dan musiman, sehingga harus segera terjual segera setelah dipanen. Untuk memperpanjang masa dan daya tahan pakainya diperlukan proses pengolahan yang tentunya membutuhkan biaya tambahan. Proses pengolahan (pengawetan) tersebut juga untuk mengantisipasi berlimpahnya cabe merah di musim panen raya (harga jual anjlok) dan kelangkaan di musim lainnya (harga melambung). Akselerasi pengembangan produk olahan merupakan upaya agroindustri dalam: menambah kapasitas untuk memperbesar volume produksi pertanian; meningkatkan dan mengembangkan hasil pertanian menjadi produk olahan yang lebih bernilai tambah dan beragam, serta *multi utility*. Untuk mengubah paradigma dan pola pikir (*mindset*) bahwa sistem pertanian tidak hanya usahatani penghasil bahan konsumsi saja (Stringer, 2009; Spencer *et al*, 2009; Kasryno, 2013). Pemasaran produk olahan di era globalisasi

perdagangan meliputi berbagai tantangan yang bervariasi yang hendaknya dimaknai sebagai peluang untuk dapat bersaing di pasar internasional mencakup: (i) kokohnya pasar domestik produk, supaya tidak hanya dibanjiri produk impor; (ii) penyediaan produk yang aman, *higienis*, berkualitas tinggi, terjamin dan harga bersaing; (iii) kontinuitas penyediaan produk dan memadainya dukungan kondisi dan sarana lingkungan (Elizabeth, 2015).

Dalam hal kontinuitas ketersediaan bahan baku, menunjukkan pentingnya peran dan hubungan dengan penyediaanya, baik produsen (petani) maupun *supplier*/pedagang dan akses pendistribusiannya. Keterkaitan tersebut mencerminkan perlunya kerjasama untuk menjaga stabilitas dan kontinuitas pasokan bahan baku (cabe merah) antara produsen, pedagang/*supplier* sebagai pemasok ke industri pengolah hingga ke pemasarannya. Pemasaran produk pertanian umumnya merupakan titik kritis dalam rantai bisnis berbagai produk agribisnis terutama produk olahan

(Saptana *et al*, 2005), karena terbatas waktu dan lokasi pelaksanaan serta bergantung peran pedagang pengumpul. Pemasaran merupakan salah satu aktivitas kelembagaan, dimana aktivitas pemasaran tersebut bisa saja terdapat atau tidaknya hubungan kerjasama/kemitraan penjual dan pembeli (Elizabeth, 2017). Terkait pemasaran, perannya sebagai kelembagaan sarana dan wadah untuk melakukan aktivitas transaksi (jual/beli) perlu diberdayakan untuk mempermudah *stakeholder* dalam mengakses dan kemudahan memperoleh barang yang dibutuhkan.

Pemerintah hanya dapat sedikit memfasilitasi salah satunya dengan menyediakan tempat bertransaksi berupa pasar (*market*). Namun, karena fungsinya belum seefektif dan seefisien yang diharapkan, mengakibatkan harga yang diterima petani masih rendah, dan harga yang diberikan industri relatif tinggi dengan adanya peran *supplier*/pedagang baik sebagai pedagang pengumpul maupun perantara. Salah satu alternatif pemecahan adalah dengan dikembangkannya kerjasama antara petani dengan industri pengolahan. Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji dan mengemukakan peran dan manfaat cabe dalam proses pengolahan cabe merah

hingga pemasaran produk hasil olahannya, terkait dalam upaya akselerasi pengembangan industri pengolahan dan agribisnis (melalui peran kelembagaan pemasaran dan perolehan nilai tambah) untuk peningkatan kesejahteraan petani cabe merah.

METODE PENELITIAN

Tulisan ini merupakan pemaparan dari sebagian hasil dari beberapa penelitian yang terkait dengan tujuan penulisan, termasuk perolehan nilai tambah beberapa produk olahan cabe merah yang dianalisis dengan metode nilai tambah Hayami yang manfaatnya untuk meningkatkan pendapatan petani sebagai produsen cabe merah. Dikembangkannya pemberdayaan cabe dimaksudkan untuk menjamin kontinuitas ketersediaan cabe merah sebagai bahan baku industri pengolahannya serta memberi *bargaining position* (kestabilan harga) yang berpihak bagi petani penghasil cabe merah karena adanya jaminan terjualnya cabe merah produk panennya melalui hubungan cabe tersebut dengan industri pengolah dan pasar. Dalam proses penulisan juga mereview berbagai kajian dan literatur terkait yang bertujuan untuk memperkaya wawasan

tulisan, yang dikemukakan dengan metode deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep dan Pengertian Kemitraan

Secara umum, kemitraan adalah jalinan kerjasama antar berbagai pelaku agribisnis, mulai dari tingkat produksi sampai ke tingkat pemasaran. Terdapat sedikitnya 5 komponen bidang usaha yang tercakup dalam agribisnis, yaitu bidang usaha: (i) yang menyediakan dan menyalurkan sarana produksi, alsintan; (ii) produksi komoditas pertanian (komoditas primer yang belum mengalami proses pengolahan); (iii) industri pengolahan hasil pertanian (agro-industri); (iv) pemasaran berbagai hasil pertanian; (v) pelayanan publik (perbankan, angkutan, asuransi, *storage*). (Elizabeth, 2008).

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan, secara prinsip kemitraan usaha tetap diarahkan dapat berlangsung atas dasar norma-norma ekonomi.

Pengaturan tersebut ditindaklanjuti melalui SK Mentan No. 940/Kpts/OT. 210/10/1997 tentang Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian, yang mengemukakan tentang pola-pola kemitraan usaha yang dapat dilaksanakan, antara lain pola: inti-plasma, sub-kontrak, dagang umum, keagenan, atau bentuk-bentuk kemitraan lain. Beberapa pengertian di atas, mengindikasikan bahwa dalam kemitraan terdapat unsur pelaku (petani vs industri), bentuk, dan tujuan.

Lahirnya konsep kerjasama atau kemitraan antara perusahaan pertanian dengan pertanian rakyat didasarkan atas dua argumen (Sinaga, 1987 *dalam* Elizabeth, 2017), yaitu: (1) adanya perbedaan dalam penguasaan sumberdaya (lahan dan kapital) antara masyarakat industrial di perkotaan (pengusaha) dengan masyarakat pertanian di pedesaan (petani), pengusaha mempunyai modal dan pengetahuan, sedangkan petani di sisi lain orang desa dikategorikan mempunyai lahan dan tenaga kerja, namun kurang modal dan kemampuan teknologi (keterampilan); dan (2) adanya perbedaan sifat hubungan biaya per satuan output dengan skala usaha pada masing-masing subsistem dari sistem agribisnis, dimana dalam subsistem usahatani, skala kecil lebih efisien atau sama efisiennya dengan

skala usaha besar, karena sifat hubungan biaya per satuan *output* dengan skala usaha bersifat tetap (*constant cost to scale*), sementara itu dalam subsistem pemasaran, pengolahan dan pengadaan saprodi, skala usaha besar lebih efisien dari pada skala kecil, karena sifat hubungan biaya per satuan output dengan skala usaha bersifat menurun (*decreasing cost to scale*).

Terdapat tiga pola kemitraan berdasarkan tata hubungan antara pengusaha dan petani/kelompok tani, yaitu: (a) Perusahaan Inti, yang melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan hasil dan pemasaran hasil bagi usahatani yang dibimbingnya, sambil menjalankan usahatani yang dimilikinya sendiri; (b) Perusahaan Pengelola, yang melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan dan pemasaran hasil bagi usahatani yang dibimbingnya, tetapi tidak menyelenggarakan usahatani sendiri; dan (c) Perusahaan Penghela, yang melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pemasaran hasil tanpa melayani kredit, sarana produksi dan juga tidak mengusahakan usahatannya sendiri. Sementara itu, di sektor

pertanian dijumpai sedikitnya tiga pola kemitraan usaha, yaitu: (1) kemitraan yang berkembang mengikuti jalur evolusi sosio budaya atau ekonomi tradisi; (2) kemitraan program pemerintah yang dikaitkan dengan intensifikasi pertanian; dan (3) kemitraan yang tumbuh akibat perkembangan ekonomi pasar (Kasryno *et.al*, 1994 dalam Elizabeth, 2014; 2016).

Analisis Nilai Tambah

Cabe merah merupakan salah satu komoditas hortikultura unggulan di beberapa wilayah di Indonesia. Usahatani cabe merah sangat membutuhkan ketekunan, keuletan dan modal yang lebih tinggi dibandingkan dengan usahatani tanaman pangan lainnya, yang dikarenakan kesensitifan komoditas tersebut terhadap serangan hama penyakit dan iklim yang ekstrim (Uhan, 1996; Soetiarso, 1999). Peran penting industri pengolahan untuk menghasilkan produk cabe merah olahan yang memiliki nilai tambah yang berdayasaing, diharapkan juga dapat mengubah *mindset* dan paradigma lama pertanian bahwasanya dayasaing produk olahan komoditi pertanian Indonesia masih relatif lemah, karena hanya mengandalkan keunggulan komparatif dari kelimpahan sumberdaya alam dan tenaga kerja tak terdidik (*cost*

**PENGEMBANGAN AGRIBISNIS DAN PENGOLAHAN MENDUKUNG
PENSEJAHTERAAN PETANI CABE MERAH**

Roosganda Elizabeth

driven factor), sehingga produk yang dihasilkan didominasi oleh produk primer yang bersifat natural (*resources-based* dan *unskilled-labor intensive*) (Elizabeth, 2017). Ekspor produk pertanian primer (*raw material*) secara bertahap beralih ke produk olahan dengan berbagai perbaikan dan pengembangan teknologi

pengolahan, pengembangan kelembagaan ketenagakerjaan dalam bentuk pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan SDM dalam pembuatan produk olahan, pengembangan agribisnis dan cabe pemasaran produk olahan.

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Cabe Merah, 2017

NO	VARIABEL	Rumus Nilai Tambah	NILAI TAMBAH		
			Abon Cabe	Cabe Giling	Pedagang C. Merah
A	Output, Input dan Harga				
1	Output (Kg/periode)	A	25	5	1975
2	Bahan Baku (Kg/periode)	B	5	4	2000
3	Tenaga Kerja (HOK/periode)	C	1	1	2
4	Faktor Konversi (Kg output/Kg bahan baku)	$D = A/B$	5	1.25	0.99
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/Kg Bahan baku)	$E = C/B$	0.2	0.250	0.001
6	Harga output (Rp/Kg)	F	12000	25000	20000
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	G	25000	5000	50000
B	Pendapatan dan Keuntungan				
8	Harga bahan baku (Rp/Kg)	H	15000	12000	12000
9	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	I	2980	50	50
10	Nilai output (Rp/Kg)	$J = D \times F$	60000	31250	19750.00
11	a. Nilai tambah (Rp/Kg)	$K = J - I - H$	8404	19200	7700.00
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	$L\% = (K/L) \times 100\%$	84.04	192	77.00
12	a. Imbalan tenaga kerja (Rp/Kg)	$M = E \times G$	1000	1250	50.00
	b. Bagian tenaga kerja (%)	$N\% = (M/K) \times 100\%$	0.12	0.07	0.01
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	$O = K - M$	7404	17950	7650.00
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$P\% = (O/J) \times 100\%$	61.70	57.44	38.73
C	Balas Jasa dari Masing-masing Faktor Produksi				
14	Margin (Rp/Kg)	$Q = (J - H)$	9000	19250	7750.00
	a. Imbalan tenaga kerja (%)	$R\% = (M/Q) \times 100\%$	0.11	0.06	0.01
	b. Sumbangan input lain (%)	$S\% = (I/Q) \times 100\%$	0.33	0.003	0.006
	c. Keuntungan (%)	$T\% = (O/Q) \times 100\%$	0.82	0.93	0.99
15	RC Rasio	$U = J/(H + I + M)$	3.16	2.35	1.63

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Dengan mengamati Tabel 1, yang menyajikan analisis nilai tambah usaha agroindustri cabe merah, dapat diketahui peningkatan pendapatan yang diperoleh

dari hasil industr pengolahan (agroindustri) suatu produk berbasis pertanian yang dinilai layak menguntungkan berdasarkan nilai R/C

rasio > 1 . Bahkan bila proses pengolahan lebih tinggi diprediksi nilai *R/C ratio* akan jauh lebih besar dari satu.

Analisis nilai tambah dari berbagai usaha agroindustri produk lainnya diprediksi mampu menghasilkan nilai tambah yang menguntungkan bahkan fantastis (Tabel 1, nilai *R/C ratio* 3,16 untuk produk olahan abon cabe; 2,35 untuk cabe giling; dan 1,63 jika langsung jual pedagang (tanpa pengolahan). Hal tersebut membuktikan bahwa suatu produk menjadi lebih memiliki pertambahan nilai bila dilakukan usaha pengolahan lanjutan.

Pemasaran dan Agribisnis Cabe Merah

Usahatani cabe merah merupakan usahatani yang berisiko cukup tinggi, yaitu risiko kegagalan karena tinggi dan sensitifnya terhadap serangan hama dan penyakit dan risiko anjloknya harga. Selain itu, usahatani cabe merah juga membutuhkan dana investasi yang cukup tinggi pada proses produksinya. Rata-rata biaya investasi usahatani cabe merah dapat mencapai Rp 40.000.000-80.000.000 per musimnya (Dinas Pertanian TPH Provinsi Lampung, 2016). Meski demikian, pendapatan yang diperoleh dari penjualan produksi panen usahatani cabe merah jika berhasil adalah

sangat memuaskan (tinggi). Dengan adanya permintaan tinggi pasar ekspor untuk kombinasi cabe merah segar, cabe merah kering, cabe merah beku, dan produk olahan cabe merah lainnya, dimana peluang pasar cabe merah menempati tempat teratas dibanding cabe merah keriting dan cabe merah rawit (Rukmana dan Oesman, 2005; Santika, 2001). Oleh karena itu, dengan mencermati indikator permintaan pasar, maka pengembangan agribisnis cabe merah harus diarahkan pada sasaran pemenuhan kebutuhan pasar (dan mitra) yang mencakup konsumen rumah tangga, lembaga (instansi, rumah sakit, hotel, restoran) dan industri pengolahan bahan makanan serta ekspor, merupakan sasaran yang menjadi arah tujuan pengembangan industri pengolahan (agroindustri) dan agribisnis cabe merah.

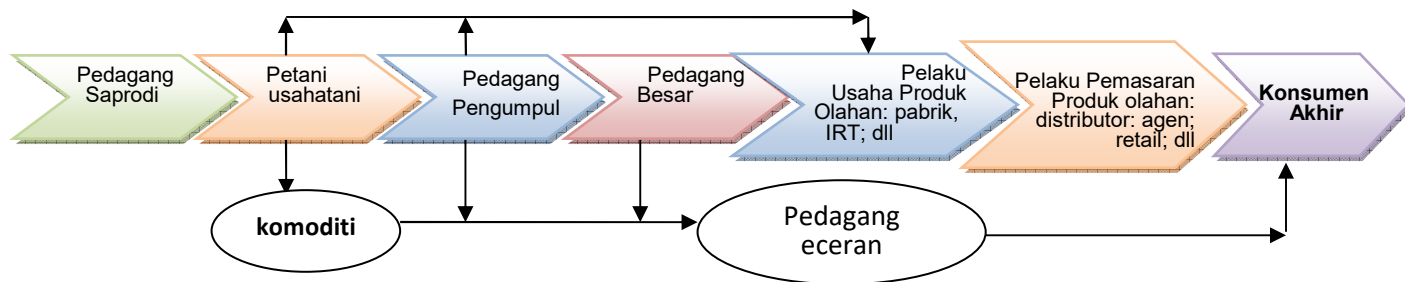
Petani sebagai produsen berperan penting pada sistem cabe dan agribisnis cabe merah yang secara tidak langsung menjadi bagian dari aktivitas bisnis di sisi ketersediaan, dalam rangkaian proses produktif mulai dari penyedia input, budidaya, pemasaran hasil panen dan distribusi hingga sampai ke konsumen akhir (Marimin, 2007; 2011; Diana, 2015)). Penerapan metode pengembangan cabe setiap pelaku usaha (agribisnis)

**PENGEMBANGAN AGRIBISNIS DAN PENGOLAHAN MENDUKUNG
PENSEJAHTERAAN PETANI CABE MERAH**

Roosganda Elizabeth

cabe merah yang menciptakan keterkaitan dan integrasi yang lebih kuat di antara para pelaku usaha dan meningkatkan daya saing dari sub sektor komoditi yang bersangkutan atau sub sektor potensial dapat dilihat sebagai

sebuah rangkaian utuh dari aspek hulu sampai hilir (FAO, 2012; Kemenkeu, 2014). Keterkaitan tersebut secara lengkap dikemukakan dalam ilustrasi pada Gambar 1.



Gambar 1: Ilustrasi Keterkaitan Institusional dan Koordinasi antara Pemasok, Produsen, Pedagang, Pelaku Usaha Produk Olahan, Serta Pemasaran dan Distributor, hingga Konsumen Akhir.
(Sumber: Data Primer diolah. 2017)

Gambar 1 menggambarkan profil rantai nilai berdasarkan jenis kegiatan setiap pelaku usahatani, dimana setiap aspek memiliki kelembagaan pasar dan konsumen yang berbeda, sehingga mempunyai karakteristik yang khas dalam menciptakan keterkaitan kelembagaan institusional dan koordinasi di antara pemasok, produsen, pedagang, pelaku usaha produk olahan, serta pemasaran dan distributor. Pada penjelasan ilustrasi rangkaian kelembagaan agribisnis cabe merah tersebut dapat mendorong produktivitas dan pendapatan para petani. Namun, di sisi lain, terdapatnya kelemahan rangkaian tersebut adalah tidak dapat

mengurangi risiko kerugian petani terlebih ketika terjadi penurunan harga cabe merah yang sangat signifikan/drastis (anjlok). Hal tersebut dikarenakan cabe merah sangat dipengaruhi oleh permintaan konsumen dan jumlah pasokan cabe merah merah di pasar (Rukmana, 2005; Siddik, 2010).

Para pelaku cabe mempunyai peran masing-masing dalam meningkatkan nilai tambah produksi cabe merah. Pada sub sistem hulu terdapat aktivitas yang dilakukan oleh pedagang saprodi yang mencakup penyediaan benih cabe merah, pupuk, pestisida, fungisida, herbisida dan saprodi lainnya. Keberadaan pedagang saprodi sangat

penting terkait usaha tani cabe merah membutuhkan input produksi yang tepat waktu, mutu, jenis, jumlah dan harga. Penggunaan input yang tidak tepat akan meningkatkan biaya usahatani cabe merah sehingga tidak efisien (Soetiarso, 2006; Suryaningsih, 2007). Pada subsistem produksi terdapat aktivitas petani cabe merah yang berperan sebagai produsen dalam proses budidaya dan menentukan hasil produksi cabe merah. Kualitas cabe merah ditentukan oleh teknik budidaya yang diterapkan oleh petani serta penggunaan input yang tepat, sehingga menghasilkan produktivitas yang optimal dengan biaya budidaya yang efisien (Uhan, 1995). Pada subsistem antara (*middle*/tengah) hingga hilir yang terdiri atas pedagang pengumpul dan pedagang besar cabe merah (baik yang berasal dari dalam maupun di luar wilayah produsen) merupakan pelaku utama pemasok untuk pelaku usaha produk olahan. Hal ini lebih disebabkan banyaknya jumlah, keseragaman (bentuk dan kualitas) sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan industri pelaku usaha produk olahan serta kontinuitas pasokan bahan baku. Pada subsistem ini, pedagang pengumpul dan pedagang besar merupakan, berfungsi dan berperan serta bertindak *supplier*

bahan baku cabe merah industri (*grower*). Pedagang pengumpul dan pedagang besar juga mendistribusikannya ke berbagai wilayah lain yang membutuhkannya. Selanjutnya aktivitas sortasi dan perdagangan yang dilakukan oleh pedagang besar penerima pasokan di wilayah mereka (terkait distribusi dan penjualan).

Bermacam pola kemitraan yang dapat dijalankan, misalnya: (1) Kontrak langsung dengan kelompok tani, (2) Kontrak dengan *grower*, selanjutnya *grower* bermitra dengan petani; (3) Kontrak dengan investor, selanjutnya investor yang kontrak dengan kelompok tani. Kemitraan kelembagaan pada aspek pemasaran berupa jaminan harga, kemungkinan belum pernah memberikan bantuan modal kepada petani, kecuali dalam jumlah terbatas sekali seperti bibit yang dibayar setelah panen (*yarnen*). Walaupun demikian dengan adanya kemitraan akhirnya mengundang investor untuk masuk dalam pembiayaan sarana produksi. Dalam upaya mencari *partner* perusahaan industri menawarkan/*bidding* melalui sejumlah media yang memuat informasi pertanian sehingga diharapkan memperoleh pelaku usaha terkait dengan cabe merah yang dibutuhkan si pelaku industri. Dari pola kemitraan yang ada,

diberlakukan berbagai ketentuan sebagai persyaratan, seperti harga kontrak yang didasarkan pada biaya pokok ditambah keuntungan. Harga kontrak cabe (franko pabrik) dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan, meski dengan kenaikan harga yang terus menerus setiap tahun sebetulnya menjadikan cabe merah kurang kompetitif dan bisa lebih mahal dari harga impor produk cabe merah olahan luar negeri yang diimpor terutama dari negara China dan India.

Peran pemerintah daerah/dinas terkait dalam kemitraan masih relatif kecil. Dalam menjalin kemitraan pelaku industri pengolah maupun pedagang berhubungan dengan petani, kelompok tani, koperasi dan LSM. Menjalinkan kerjasama dengan dinas untuk transaksi kesulitan karena instansi pemerintah bukan lembaga usaha. Dari sisi perusahaan jika melibatkan dinas untuk proses transaksi meningkatkan biaya, antara lain untuk pembinaan dan sebagainya. Padahal dari perusahaan tidak ada alokasi untuk pembiayaan tersebut. Selain itu, keterlibatan pihak lain mungkin juga akan menambah panjang rantai pemasaran. Permasalahan juga muncul karena tidak sinkronnya harga di tingkat pabrik dan di petani. Saran untuk mendapat prioritas utama

untuk meningkatkan kualitas produk cabe merah petani adalah perlu adanya perbaikan mutu benih dan teknologi.

Beberapa contoh kewajiban kelompok tani seperti: Menanam cabe merah besar sesuai spesifikasi dalam jangka waktu perjanjian selama satu musim tanam; Tidak diperbolehkan melakukan transaksi jual beli cabe merah besar dengan pihak lain tanpa persetujuan secara tertulis sebelum memenuhi kewajiban yang telah ditentukan; Cabe yang dapat dibeli sesuai spesifikasi; Jumlah cabe yang dikirim pada masa panen sesuai kesepakatan. Sedang kelebihannya dapat dijual ke pasar/kelompok tani/pedagang dengan harga berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Kewajiban pelaku industri sebagai mitra, misalnya: Melakukan pembelian cabe merah besar dengan harga yang disepakati sesuai *grading* dan sortir; Wajib membeli semua produksi yang dihasilkan kelompok tani (KT) dengan harga yang sudah ditetapkan dan pembayaran dilakukan paling lama tiga minggu setelah barang diterima. Dalam kerjasama (kemitraan) tersebut juga melibatkan investor pemasok saprodi, sehingga sarana input disediakan oleh investor, yang meliputi bibit, pupuk kimia, pupuk kandang maupun obat-

obatan, pestisida, bahkan biaya garap pengolahan lahan hingga biaya tanam. Sistem pembayarannya dilakukan pada saat produksi hasil panen dipasarkan, sehingga biaya-biaya input diperhitungkan terlebih dahulu oleh penyedia input dengan mitra pelaku industry/pedagang.

Meski demikian tidak semua anggota kelompok tani menggantungkan seluruh pembiayaan usahatani dari penyedia saprodi, tetapi ada yang hanya sebagian menggunakannya, terutama untuk obat-obatan maupun pestisida yang merupakan biaya input terbesar dibandingkan dengan jumlah penggunaan biaya input lainnya, dimana harga setiap jenis obat dan pestisida terus mengalami kenaikan setiap saat dan secara umum sangat memberatkan para petani yang mengusahakan komoditas cabe merah, mengingat frekwensi penggunaan pestisida dan obat-obatan cukup tinggi.

Dalam melakukan kerjasama, penanaman sesuai varietas yang diminta. Dalam kelembagaan kemitraan cabe merah antara KT dengan pelaku industri, kedua belah pihak saling diuntungkan. Keuntungan bagi KT/petani adalah: (a) Adanya kepastian pemasaran hasil dan keuntungan relatif stabil; (b) Memperoleh kemudahan akses permodalan; (c)

Memperoleh benih berkualitas serta bimbingan teknik budidaya dan penanganan pasca panen; (d) Risiko kerugian lebih rendah. Sementara itu, keuntungan bagi pelaku industri antara lain adalah dapat memperoleh bahan baku sesuai dengan spesifikasi yang diperlukan oleh pabrik. Dengan bimbingan teknik budidaya, penanganan pasca panen dan kemudahan akses modal, petani dapat memproduksi cabe yang berkualitas. Beberapa langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan kemitraan, antara lain: (a) Hak dan kewajiban antara mitra dan KT sebaiknya setara, jangan sampai KT hanya dibebani dengan kewajiban yang memberatkan; (b) Terkait dengan harga yang fluktuatif (koefisien variasi harga cabe relatif tinggi, di atas 50%), sebaiknya ada klausul bahwa kalau harga di pasar 50% lebih tinggi dari harga kontrak, maka harga kontrak perlu dievaluasi kembali; (c) Peran pemerintah perlu ditingkatkan, untuk mendorong pemberdayaan KT dalam rangka profesionalitas KT. Menghilangkan anggapan bahwa campur tangan pemerintah dalam kemitraan merupakan biaya bagi pihak mitra; (d) bimbingan teknik budidaya dan penanganan pasca panen masih dilakukan

oleh petugas dari *grower*/pelaku industri, belum melibatkan penyuluh secara aktif.

Kelembagaan Kemitraan Agribisnis dan Pengolahan

Pengembangan dan peningkatan produksi, produktivitas, kapasitas, kualitas dan nilai tambah komoditas cabe merah salah satunya dapat dicapai dengan pengembangan dan penguatan jaringan kelembagaan kemitraan yang menangani pemberdayaan masyarakat tani (Elizabeth, 2014). Pemerintah hendaknya secara serius dan berkesinambungan melaksanakan program pemberdayaan kelembagaan pertanian untuk mendampingi berbagai program kebijakan pembangunan pertanian. Terutama untuk tercapainya SDM petani yang berteknologi inovatif mulai dari usahatani hingga pasca panen mutlak diperlukan (Elizabeth, 2016). Program pemberdayaan dan pengembangan kelembagaan kemitraan cabe merah merupakan upaya pemberdayaan dan pengembangan kapasitas dan kemampuan (kompetensi) petani, melalui: pemberdayaan dan pengembangan kelompok tani/Gapoktan dan petugas penyuluhan (PPL dan POPT) (Elizabeth, 2016).

Berbagai kelembagaan kemitraan dari program kebijakan terkait agribisnis

dan pengolahan produk (agroindustri) berpusat pada Kementan dan Kemenperindag, sampai ke tingkat pelaku usaha (pelaku sahutani/petani, pelaku pemasaran, pelaku usaha agroindustri), hingga kepada produk olahan berbahan baku cabe merah yang dihasilkan agroindustri yang akan didistribusikan kepada konsumen, baik domestik maupun luar negeri melalui kelembagaan kemitraan pemasaran. Sementara kelembagaan di tingkat kabupaten adalah dinas-dinas yang terkait dengan para pelaku usaha tersebut. Sementara itu, dalam perencanaan dan pelaksanaan pembangunan pertanian di perdesaan, hendaknya ditekankan perbaikan dan pembenahan ragam kelembagaan yang berdayaguna dan berhasilguna serta ke arah peningkatan pendapatan, kesempatan kerja dan berusaha di perdesaan. Sebagai pengelola pembangunan pertanian, agroindustri diharapkan mampu menciptakan berbagai produk pertanian dan produk olahannya, mampu memotori industrialisasi perdesaan, serta mampu menciptakan lapangan kerja dan pendapatan di perdesaan. Beberapa kendala dalam pengembangan agribisnis dan pengolahan produk (agroindustri), meliputi: (a) belum berkembangnya teknologi pengolahan

karena masih kecil dan terbatasnya sumber permodalan; (b) rendahnya kualitas SDM dan belum profesional; (c) sarana dan prasarana belum memadai; (d) rendahnya jaminan mutu dan kontinuitas (ketersediaan) bahan baku; (e) pemasaran belum berkembang karena produk industri pengolahan pertanian belum memenuhi persyaratan pasar, khususnya pasar internasional; (f) belum adanya kebijakan riil yang mendorong berkembangnya agroindustri di dalam negeri.

Penguatan jaringan kelembagaan berbasis sumberdaya pertanian yang menangani teknologi pengolahan produk dengan pemberdayaan masyarakat tani merupakan salah satu faktor penting dan penunjang dalam pengembangan agroindustri di perdesaan (Elizabeth, 2017). Jika sistem kelembagaan, terutama pemasaran tidak berfungsi, maka program pengembangan teknologi maupun investasi tidak akan mampu menjadi “mesin penggerak” kemajuan ekonomi yang tangguh (Saptana, 2004 *dalam* Elizabeth, 2008). Untuk menumbuhkan ekonomi perdesaan perlu upaya memperkuat jaringan sosial masyarakat dan kelembagaan sebagai jaringan yang efisien (baik dari aspek struktur/konfigurasinya), keanggotaan

(tingkat partisipasi masyarakat), maupun peranan atau fungsi (pembagian kerja secara organik).

Terdapat empat elemen kunci dalam pengembangan agribisnis dan cabe merah di perdesaan, yaitu: 1) aglomerasi perusahaan (*cluster*); 2) peningkatan nilai tambah (*value added*) dan mata rantai nilai (*value chain*); 3) jaringan pemasok dan pelanggan; dan 4) jaringan infrastruktur ekonomi fisik dan non fisik (Elizabeth, 2015). Pemberdayaan dan pengembangan kelembagaan di perdesaan terkait pengembangan agroindustri adalah: tenaga kerja (SDM) dan pemasaran, terutama dalam implementasi teknologi inovatif pascapanen, mutlak dijadikan fokus utama dalam perancangan kebijakan pemerintah dan diperlukan untuk terwujudnya agroindustri, serta untuk memecahkan masalah ekonomi masyarakat perdesaan. Kelembagaan di perdesaan dapat dikategorikan dalam: administrasi lokal; pemerintah lokal; organisasi/kelembagaan lokal, kerjasama usaha, pelayanan dan bisnis swasta (agribisnis) yang dapat diintegrasikan ke dalam pasar baik lokal, regional dan global (Uphoff, 1992; Elizabeth, 2008 *dalam* Elizabeth, 2018).

Pelaksanaan peningkatan dan pemberdayaan kelembagaan pemasaran merupakan aspek program pembangunan pertanian, salah satunya kemitraan (*partnership*) (Supriyati *et al*, 2006), dimana pemberdayaannya untuk mengurangi perilaku spekulasi dari pedagang pengumpul yang secara aktif/agresif menguasai hasil panen dan mendistribusikan ke wilayah di dalam/ luar daerah, yang dapat mengakibatkan defisit pasokan di wilayah usahatani. Di bidang cabe pemasaran, dibutuhkan kesepakatan harga, karena dengan kedinamisan dan relatif tingginya fluktuasi harga tersebut dimana ketika harga komoditi di pasar mengalami kenaikan maka selisih kenaikan harga tersebut dibagi secara proporsional antara KT mitra dengan perusahaan pengumpul. Sedangkan pada saat harga anjlok petani memperoleh perlindungan nilai komoditi dengan harga pembelian sesuai dengan kesepakatan. Tantangan yang dihadapi dalam pengembangan kemitraan pemasaran tersebut adalah penumbuhan kelembagaan sehingga diperlukan pendampingan yang intensif. Kepentingan masing-masing petani yang beragam dapat menjadi tantangan sekaligus peluang dalam penyadaran

petani untuk aktif berkelompok (kelembagaan KT dan gapoktan).

Untuk memperkuat industri komoditi pada sisi usahatani/produsen, pemerintah sudah seharusnya berupaya keras untuk memfasilitasi kerjasama penyediaan input usahatani melalui kerjasama KT dengan berbagai perusahaan (pelaku usaha) yang terkait saprodi, sehingga kebutuhan saprodi pertanian dapat dipenuhi tepat waktu, tepat mutu dan jumlah, tepat harga serta tepat jenis, hingga ke hilir. Peningkatan dan pengembangan akses petani terhadap informasi harga jual hasil panen. Para petani sebaiknya mengetahui harga jual cabe merah sebelum memutuskan untuk menjual hasil panennya. Informasi yang diperoleh berasal dari pedagang pengumpul atau melihat perkembangan harga di pasar. Pada saat panen umumnya petani mencari informasi harga di tingkat pedagang setempat dan sesama petani. Pencarian informasi harga dilakukan petani dalam interval waktu (misalnya, seminggu sekali). Dari sisi pembiayaan, petani umumnya menggunakan modal sendiri untuk usahatani. Fenomena relatif sulitnya mendapat jasa perbankan tersebut umumnya dikarenakan keterbatasan kepemilikan sebagai jaminan kredit, terlihat pada relatif

banyaknya petani yang meminjam pada pedagang pengumpul (sekitar 70%) dan pedagang saprodi (sekitar 25%) sebagai modal usahatani, meliputi benih, pupuk, pestisida dan herbisida. Petani mengembalikan seluruh pinjaman setelah panen; dimana dengan *margin* keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama. Petani yang memperoleh pembiayaan dari pedagang pengumpul umumnya memiliki keterikatan pemasaran sehingga tidak dapat menjual hasil panennya pada pedagang lain.

Kebijakan pembangunan dan pengembangan agroindustri di perdesaan terutama untuk mendorong terciptanya keseimbangan struktur perekonomian (Kemenko Ekuin, 2016). Pengembangan agroindustri dimaksudkan berperan dalam penciptaan nilai tambah (*value added*), penyerapan dan produktivitas kelembagaan seperti tenaga kerja dan pasar (Elizabeth, 2017); perlu disertai oleh program yang langsung menuju ke sasaran (rumah tangga petani sebagai subjek), dimana *agroindustriral development* dikombinasikan dengan *rural development* sehingga menjadi satu program pembangunan perdesaan komprehensif, yaitu *rural-agroindustrial development*.

Hubungan interdependensi atau kemitraan kelembagaan yang terbentuk mencirikan interaksi yang sangat asimetris, sehingga dinilai tidak menguntungkan bagi perbaikan kualitas ketenagakerjaan (SDM) petani, yang mencerminkan sentralistik kebijakan perancang pembangunan (*top down*), *centrally planned economies* (Kozminski, 1990 dalam Elizabeth, 2008) dan monolitik, sehingga terkesan sulit berkembang dan tidak mengakar pada adat, kebudayaan dan *local knowledge* masyarakat setempat. Untuk memperbaiki kondisi tersebut diperlukan pengembangan dan pemberdayaan kelembagaan tradisional, yang dimulai dari masyarakatnya agar menjadi esensial untuk mencapai kesinergisan optimum dalam aktivitasnya di tingkat lokal; membantu peningkatan ke arah industrialisasi; dan memudahkan petani mengembangkan sistem kelembagaan agroindustri (Elizabeth, 2015).

Dengan memahami deskripsi pemberdayaan dan pengembangan kelembagaan kemitraan, diharapkan menjadi landasan pemikiran dalam mengkaji pengembangan agribisnis dan agroindustri di perdesaan, dalam rangka terciptanya struktur perekonomian yang seimbang di perdesaan. Berbagai sasaran

dalam pengembangan agroindustri, seperti: terciptanya nilai tambah dan lapangan kerja, terserapnya sejumlah tenaga kerja, peningkatan pengetahuan dan ketrampilan SDM dalam teknologi pengolahan, terbukanya peluang usaha pengolahan produk berbahan baku pertanian, meningkatnya akses terhadap informasi di luar desa, mampu memotori industrialisasi pedesaan, meningkatnya pertumbuhan ekonomi, peningkatan pembagian dan penyebaran pendapatan, peningkatan penerimaan devisa, serta perbaikan kelembagaan pasar sehingga mampu meraih dan memperluas jangkauan pemasaran (Elizabeth, 2017).

Masih relatif banyaknya produk olahan berbahan baku hasil pertanian dalam bentuk lainnya harus segera diantisipasi dan dibenahi oleh berbagai pihak terkait, terutama sebagai upaya meningkatkan kemampuan dan kompetensi petani untuk mengembangkan usaha dari hasil panen usahatannya. Demikian juga dalam upaya pengembangan agroindustri produk olahan untuk peningkatan perolehan pendapatan petani dan memperluas lapangan kerja dalam rangka revitalisasi meningkatkan dan mengembangkan agroindustri produk olahan (Marimin, 2011). Perlunya untuk

diyakini bahwa dengan terwujudnya pencapaian berbagai upaya tersebut di atas, akan dapat berdampak pada berkembang dan meningkatnya kualitas dan kuantitas produk olahan padi dan beras. Seiring hal tersebut, tentunya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan mewujudkan kesejahteraan petani pada umumnya dan petani padi pada khususnya. Titik lemah perekonomian Indonesia salah satunya adalah belum optimalnya pergerakan di sektor riil yang berdampak pada terbatasnya kesempatan kerja dan berusaha. Lahirnya Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2014 Tentang Perindustrian, hendaknya dimaknai sebagai suatu penegasan bahwa sistem industri nasional secara substantif telah memberikan arah pengaturan yang benar tentang pentingnya pembangunan sektor industri berbasis sumberdaya alam (Fafki, 2015). Membanjirnya produk luar negeri perlu segera dihadapi dengan meningkatkan daya saing produk domestik; yang dilakukan melalui perbaikan mutu dan efisiensi produk, serta diikuti oleh meningkatkan rasa bangga dan kecintaan terhadap produk nasional. Dalam upaya pengembangan dan peningkatan produk olahan agroindustri yang berdayasaing,

dibutuhkan peningkatan efisiensi dan mutu produk melalui perbaikan sistem produksi, pasca panen dan pengolahan (*GAP* dan *GMP*).

Sistem agroindustri dalam agribisnis dan marketing diarahkan untuk mewujudkan sistem pertanian industrial berdayasaing. Hal tersebut membutuhkan beberapa dukungan kebijakan yaitu: (a) Pembangunan infrastruktur pertanian, meliputi pembangunan dan rehabilitasi jaringan irigasi, perluasan lahan pertanian, terutama di luar Jawa, pencegahan konversi lahan terutama di Jawa, pengembangan jalan usahatani dan jalan produksi serta infrastruktur lainnya; (b) Kebijakan pembiayaan untuk mengembangkan lembaga keuangan yang khusus melayani sektor pertanian, lembaga keuangan mikro, pembiayaan pola syariaiah, dan lainnya; (c) Kebijakan ekonomi makro yang kondusif, yaitu inflasi yang rendah, nilai tukar yang stabil dan suku bunga riil positif; (d) Kebijakan perdagangan yang memfasilitasi kelancaran pemasaran, baik di pasar dalam negeri maupun ekspor. Berbagai regulasi/kebijakan industrialisasi, terkait agribisnis agroindustri ditempuh untuk memperkuat posisi tawar dan meningkatkan daya saing berbagai produk olahannya di pasar regional dan

internasional (Kemenkeu, 2014). Pengimplementasiannya diprediksi sebagai *resultante* peningkatan dan pengembangan pengelolaan sumberdaya alam. Hal tersebut juga membuat bangsa Indonesia berangsur-angsur bisa melepaskan diri dari jebakan *paradox of plenty* (kondisi dimana suatu negara yang kaya sumberdaya alam tetapi rakyatnya miskin) (Fauzi, 2014).

Dalam perspektif hukum/regulasi dan kebijakan, sejatinya pemerintah telah mempunyai satu sikap politik ekonomi untuk membangun kemakmuran bangsa terutama di masa yang akan datang (Kemenko Ekuin, 2016). Berbagai kebijakan/regulasi tersebut juga mempertegas bahwa industrialisasi adalah langkah strategis untuk mengolah produk pertanian (agroindustri) sebagai hasil sumberdaya alam strategis dan harus ditempuh dengan memperkuat proses akhir sekaligus awal di sektor agroindustri, serta memperkuat posisi tawar berbagai produk olahan berbasis pertanian tanaman pangan Indonesia, baik di pasar regional maupun di pasar dunia (internasional). Usaha agroindustri dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan sebagian besar penduduk (seiring dengan berkembangnya sektor pertanian primer, sebagai lapangan

pekerjaan dan tempat berusaha, yang diharapkan dapat meningkatkan perolehan pendapatan dan mewujudkan kesejahteraan petani. Implementasi akselerasi agroindustri dan tercapainya nilai tambah produk olahan, dapat mendukung pencapaian daya saing produk dan percepatan pembangunan pertanian di Indonesia. Oleh karena itu, diperlukan revitalisasi kegiatan agroindustri sebagai tindakan terobosan dan strategi serta menjadikannya sebagai lokomotif pertumbuhan ekonomi nasional (Kasryno, 2013 *dalam* Elizabeth, 2018a).

Selain itu, untuk melindungi sektor pertanian dari persaingan di pasar dunia dalam rangka mendukung keberhasilan produk olahan hasil agroindustri diperlukan beberapa kebijakan, yang antara lain meliputi: (i) memperjuangkan konsep *Strategic Product* (SP) dalam forum WTO; (ii) penerapan tarif dan hambatan non-tarif untuk komoditas pertanian yang dianggap sangat sensitif; (e) Kebijakan pengembangan industri yang lebih menekankan pada agroindustri skala kecil di perdesaan dalam rangka meningkatkan nilai tambah dan pendapatan petani; (f) Kebijakan investasi yang kondusif untuk lebih mendorong minat investor dalam sektor pertanian; (g) Pembiayaan pembangunan

yang lebih memprioritaskan anggaran untuk sektor pertanian dan sektor-sektor pendukungnya; (h) Perhatian pemerintah daerah pada pembangunan pertanian meliputi: infrastruktur pertanian, pemberdayaan penyuluh pertanian, pengembangan instansi lingkup pertanian, menghilangkan berbagai pungutan yang mengurangi daya saing pertanian, serta alokasi APBD yang memadai.

Pengembangan produk olahan mempunyai *multi utility* (keuntungan ganda), yaitu: (a) sebagai promosi ekspor dan sekaligus substitusi impor, (b) menciptakan nilai tambah pertanian, (c) menciptakan lapangan kerja industri, dan (d) meningkatnya adopsi teknologi. Terkait dengan hal tersebut, peningkatan nilai tambah produk pertanian merupakan salah satu target utama Kementerian Pertanian dalam rangka pengembangan industri hilir pertanian. Kebijakan tersebut dilaksanakan antara lain melalui peningkatan produk olahan yang diperdagangkan, pengembangan dan peningkatan produk olahan berbasis hasil pertanian dan bertujuan ekspor untuk memperoleh peningkatan surplus perdagangan luar negeri. Seiring dengan berkembangnya sektor pertanian primer, usaha agroindustri dapat dijadikan

sebagai sumber pendapatan sebagian besar penduduk, sebagai lapangan pekerjaan dan tempat berusaha, yang diharapkan dapat mengurangi kemiskinan (Hadi, 2014). Di sisi lain timbul berbagai permasalahan terkait belum atau tidak mampunya industri domestik untuk mengolah, sehingga sangat diperlukan kajian mendalam terkait pengembangan agroindustri dalam rangka peningkatan daya saing produk olahan dan pengembangan pasar ekspor (global) (Ridwan, 2012).

KESIMPULAN DAN SARAN

Sektor pertanian masih tetap sebagai sumber kesempatan kerja dan berusahatani yang potensial. Upaya meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan pelaku usahatani perlu terus dilakukan perbaikan sistem kerja (sakap, bagi hasil, dll) dan pengupahan, mobilitas dan informasi tenaga kerja, serta pengembangan produk olahan komoditi tanaman pangan dan kesempatan kerja di sektor pertanian.

Pengembangan infrastruktur, pendidikan dan pembinaan keterampilan tenaga kerja (termasuk kaum wanita), perbaikan dan peningkatan kualitas dan kemampuan (kompetensi) SDM pertanian secara serius, intensif dan berkelanjutan

agar posisi tawar meningkat, dan; perlu dikomplemenkan dengan pembenahan struktur dan efisiensi pemasaran sehingga daya beli petani dan buruh tani dapat ditingkatkan dan upaya yang bersifat inklusif dan integratif dalam peningkatan kesejahteraannya.

Perlunya dukungan peningkatan dan pengembangan teknologi untuk peningkatan produksi dan produktivitas serta kesempatan bekerja dan berusaha di bidang industri produk olahan berbasis hasil pertanian (agribisnis produk olahan dan agroindustri).

Perlunya keberpihakan dan dukungan kepada kelompok tani produk olahan terutama dengan program kebijakan pelatihan dan bimbingan teknologi secara intensif dan berkesinambungan untuk menghasilkan produk olahan, serta untuk mewujudkan penguatan kelompok tani produk olahan dari subsistem hulu (budidaya) sampai dengan subsistem hilir (pemasaran dan menjadi pelaku usaha produk olahan) sesuai dengan konsep *value chain market based solution*.

Adanya keseragaman dan kesepakatan bersama/komitmen masing-masing para pemangku kebijakan di tingkat pusat hingga tingkat daerah, sehingga dapat membantu kelancaran

dalam koordinasi dan pelaksanaan program kerja di daerah.

Perlunya pembatasan peran pedagang pengumpul sebagai penampung dan pemberi modal melalui program kerjasama kemitraan pemasaran dengan perusahaan yang bersifat setara (*win-win solution*), untuk mengurangi sifat dan karakteristik spekulasi pedagang pengumpul sehingga pola distribusi produk olahan dapat terkontrol dan petani tidak terjebak dalam saluran pemasaran tunggal.

Perlunya membangun dan membentuk kelembagaan berbasis kelompok (misal: LKM) agar tercipta modal sosial di antara petani produk olahan, sehingga harapan bahwa petani menjadi suatu kelembagaan yang solid, dapat terwujud.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Kebijakan Fiskal. 2012.
- Balai Besar Industri Agro Bogor (BBIA. Bogor). 2014. Pengembangan Industri Agro di Indonesia. Makalah disampaikan pada Seminar Forum Komunikasi Kelitbangan (FKK) Kementan, Serpong, 14 Mei 2014.
- Diana T,S dan Sumarauw J. 2015. Analisis Nilai Tambah Rantai Pasokan Beras di Desa Tatengesan Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara. Jurnal EMBA Vol.3 No.2 Juni 2015, Hal. 798-805
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah. 2016. Subbid. Agro Industri.
- Dinas Pertanian TPH Prov. Lampung, 2016.
- Elizabeth. 2018. Akselerasi Agroindustri Dan Nilai Tambah: Faktor Pendukung Pencapaian Daya Saing Produk Dan Percepatan Pembangunan Pertanian Di Indonesia. OJS. Online Jurnal System. UNES (Univ. Ekasakti). Padang. Sumatera Barat.
- Elizabeth. 2018a. Akselerasi Pencapaian Daya Saing Produk Agroindustri Melalui Revitalisasi Berkesinambungan Implementasi Pemberdayaan Kelembagaan Pertanian. Buku. Puslitbangtan. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Elizabeth. R. 2017. Revitalisasi Industri Produk Olahan Dan Pemberdayaan Lembaga Kemitraan Mendukung Peningkatan Pemasaran, Daya Saing Dan Kesejahteraan Petani Pisang. Journal of Agricultural Scienties. UNES. (Universitas Ekasakti). Padang Sumatera Barat. Volume 2. Issue 1. June 2017. ISSN Cetak: 2528-5556. ISSN Online: 2528-6226.
- Elizabeth. R. 2017a. Akselerasi Pemberdayaan Dan Peningkatan Kompetensi Dalam Sistem Produksi Untuk Mengatasi Permasalahan Ekonomi Di Indonesia. Volume 2. Issue 1. June 2017. ISSN Cetak: 2528-5556. ISSN Online: 2528-6226.
- Elizabeth, R. 2016. Pemberdayaan Petani Dalam Pengelolaan Tanaman Dan Ternak Guna Meningkatkan Kesejahteraan Petani. Prosiding Seminar Nasional Agustus 2016. BPTP Sulawesi Utara. Manado. Badan Litbang Pertanian. Sekretaris Jenderal Pertanian. Kementerian Pertanian.

- Elizabeth. R. 2015. Pencapaian Daya Saing Melalui Peningkatan Teknologi Pengolahan, Peningkatan Kelembagaan Dan Pemasaran Produk Pangan Olahan. PERHEPI. Tema: Indonesia Menuju Swasembada Pangan Dalam Tiga Tahun Kedepan: "Tinjauan Konseptual, Teoritis dan Empiris". Kendari, 9 Maret, 2015.
- Elizabeth. R. 2014. Mewujudkan Kemandirian Dan Ketahanan Pangan Melalui Revitalisasi Dan Pengembangan Infrastruktur Pertanian. Konferensi Nasional XVII dan Kongres XVI PERHEPI. IPB International Convention Center (IICC). Bogor. 28-29 Agustus 2014.
- Elizabeth, R. 2008. Diagnosa Kemarjinalan Kelembagaan Lokal untuk Menunjang Perekonomian Rakyat di Pedesaan. Jurnal SOCA. Vol. 8. No. 2. Juli 2008. hal. 58-64. Jur. Sosial Ekonomi Pertanian. Universitas Udayana. Bali.
- FAO. 2012. Study on Market Appraisal and Value Chain Development of Chili Products in West Java Food Agriculture Organization, 2012
- Hadi P. 2014. Reformasi Kebijakan Penciptaan Nilai Tambah Produk Pertanian Indonesia. Reformasi Kebijakan Menuju Trasformasi Pembangunan Pertanian. Haryono (editor). Badan Litbang Pertanian.
- Hayami, Y. Kawagoe, T dan Morooka, Y. 1987. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java; A Perspektif From A Sunda Village. CGPRT No 8. Bogor.
- Hermanto, Reni Kustiari dan Helena J. Purba 2013. Impact of Rice Production Surplus on National and Regional Economies. In Handry, Resosudarmo, B.P., Suryani, Serigar S, Priyarsono, dan A.A. Yusuf (editors). Regional Develeopment, Natural Resources and Public Good in Indonesia during the Global Financial Crisis.
- Hermen, M. 2015. Bangun Industri Desa Selamatkan Bangsa. IPB Press.
- Kaniasari, N. 2012. Meningkatkan Nilai Tambah dan Daya Saing Produk Pertanian.
- Kasryno, F. 2013. Politik Revitalisasi Pertanian dan Dampak Pelaksanaannya. Dalam Ariani et al. (Eds). Diversifikasi Pangan dan Transformasi Pembangunan Pertanian. Badan Litbang Pertanian, Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. 2014. Laporan: Kajian Nilai Tambah Produk Pertanian. Laporan
- Kementerian Koodinator Bidang Perekonomian. 2016. Outlook Ekonomi Indonesia 2017: Melanjutkan Reformasi: Menjaga Ketahanan dan Memacu Pertumbuhan Ekonomi. Bahan paparan Menteri Koodinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Jakarta, 10 November 2016.
- Rachmat, M. R. Elizabeth. Supadi. H. Supriyadi. P. U. Hadi. S. Nuryanti. 2012. Studi Kebutuhan Pengembangan Produk Olahan Pertanian Dalam Rangka Liberalisasi Perdagangan. LHP. PSEKP. Bogor. Badan Litbang Pertanian. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Rafki R. 2015. Analisa Hukum Undang-Undang Nomor 3 TAHUN 2014 Tentang Perindustrian. Program Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Andalas Padang. https://www.academia.edu/10947813/ANALISA_HUKUM_UNDANG_UNDANG_NOMOR_3_TAHUN_

- 2014_TENTANG_PERINDUSTRIAN (13 Januari 2017).
- Ridwan R. Model Penggilingan Padi Terpadu Untuk Meningkatkan Nilai Tambah. Buletin Teknologi Pascapanen Pertanian Vol 8 (2), 2012.
- Rukmana H. R. dan Y. Y. Oesman. 2005. Penanganan Pasca Panen Cabe Merah. Penerbit. Kanisius. Yogyakarta.
- Rusastra. I.W. dan Suryadi. 2004. Ekonomi Tenaga Kerja Pertanian Dan Implikasinya Dalam Peningkatan Produksi Dan Kesejahteraan Buruh Tani. Jurnal Litbang Pertanian, 23(3), 2004.
- Santika.2001. *Agroindustri Cabe*. Agroekonomi Vol. VII. No. 1. Yogyakarta: UGM
- Saptana, E.L. Hastuti, Ashari, K.S. Indraningsih, S. Friyatno, Sunarsih, dan V. Darwis. 2005. Analisis Kelembagaan Partnership pada Komoditas Hortikultura. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Saptana, R. Elizabeth, dkk. 2004. Transformasi Kelembagaan Guna Memperkuat Ekonomi Rakyat di Pedesaan. Journal on Socio-Economics of Agricultural and Agribusiness. (Jurnal SOCA). Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Universitas Udayana. Bali.
- Supriyati, E. Suryani, H. Tarigan, A. Setyanto. 2006. Analisis Peningkatan Nilai Tambah Melalui Pengembangan Agroindustri Di Pedesaan. LHP. PSEKP. Bogor. Badan Litbang Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Soetiarso, T. A., M. Ameriana, L. Prabaningrum, dan N. Sumarni. 2006. Pertumbuhan, Hasil, dan Kelayakan Finansial Penggunaan Mulsa dan Pupuk Buatan pada Usahatani Cabe Merah di Luar Musim. *J. Hort.* 16(1):63- 76.
- Soetiarso, T. A., Purwanto, dan A. Hidayat. 1999. Identifikasi Usahatani Tumpanggilir Bawang Merah dan Cabe Merah Guna Menunjang Pengendalian Hama Terpadu di Brebes. *J. Hort.* 8(4):1312-1329.
- Spencer H. and J. Cranfield. 2009. Building the Political Case for Agro-industries and Agribusiness in Developing Countries. In (edited) Carlos A. S., D.B. Andrew, S.C. Jenane dan S.M. da-Cruz: Agro-Industries For Development. FAO and The United Nations Industrial Development Organization by arrangement with CAB International.
- Stringer R. 2009. Value Chain Analysis. Workshop Value Chain Analysis Tanggal 5 -7 Juni 2009 di Mataram NTB: Badan Litbang Pertanian.^[1]Subroto, Anggun. 2014. Evaluasi Kinerja Supply Chain Manajemen Pada Produksi Beras Di Desa Panasen Kecamatan Kakas. Jurnal Emba. ISSN 2303-1174, Vol.2No.3 September. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/5918/545>. Diakses tanggal 19 Januari 2015. Hal.1584-1591.
- Suismono, Rachmat R, Sumantri A dan Tjahjohutomo R. 2013. Kajian Model Agroindustri Padi Berbasis Klaster *Study of Cluster-Based Rice Agroindustry Models*. PANGAN, Vol. 22 No. 2 Juli 2013.
- Suryaningsih, E. dan A. W. W. Hadisoeganda. 2007. Pengendalian Hama dan Penyakit Penting Cabe dengan Pestisida Biorasional. *J. Hort.* 17(3): 261-269.

- Uphoff, N. 1992. Local Institution and Participation for Sustainable Development. IIED. London.
- Uhan, T. S. dan A. S. Duriat. 1996. Pengendalian Hama dan Penyakit Cabe Secara Kultur Teknis. *J. Hort.* 5(5):23-33.
- Uhan, T. S. dan N. Nurtika. 1995. Pengaruh Mulsa, Pupuk Kandang dan Pestisida terhadap Serangan Hama, Penyakit, dan Hasil Cabe. *J. Hort.* 5(3):5-15.